

6. Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII Про аудиторську діяльність / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1993. — № 23.
7. Коваленко В. П. Концептуальна основа процесу забезпечення якості аудиторських послуг / В. П. Коваленко // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. статей. Економічні науки. — 2009. — № 1(4). — С. 100—102.
8. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. — К. : Інформ.-аналіт. агенство, 2011. — 739 с.
9. Петраков Я. В. Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі [Електронний ресурс] / Я. В. Петраков. — Режим доступу : http://www.esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/20.htm.
10. Утенкова К. О. Аудит : навч. посіб. / К. О. Утенкова. — К. : Алерта, 2011. — 408 с.

REFERENCES

1. *Mizhnarodniy standart kontrolyu yakosti I* (2010), [International Federation of Accountants, International Standards on Quality Control 1], Audit Chamber of Ukraine, part 1, Kyiv, Ukraine.
2. Audit Chamber of Ukraine (2011), “The provisions of the national practice of quality control audit services 1”, available at: <http://www.apu.com.ua/rishennya-apu> (access January 15, 2014).
3. Mironova, O. I. (2009), *Audytorska dialnist: organizatsiya systemy vnutrishnogo kontroliu yakosti* [Auditing: the organization of the internal quality control], Factor, Kharkiv, Ukraine.
4. Klimov, A., Mironova, O., Panteleev, V. and Utenkova, K. (2010), *Practichniy audit: ANFAS ta PROFIL* [Practical audit: Anfas and profile], Factor, Kharkiv, Ukraine.
5. Mironova, O. I. and Ponomarova, T. V. (2014), “Description and characteristics of development of methods of internal audit services quality control by small audit firms in compliance with MSKYA 1 and PNPKYA 1”, *Audytor Ukrainy*, no. 1(218), pp. 11-17.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), *Zakon Ukrainy № 3125-XII Pro auditorsku diyalnist* [Law of Ukraine, № 3125-XII On Auditing], Kyiv, Ukraine.
7. Kovalenko, V.P. (2009), “The conceptual framework of the process quality assurance of audit services”, *Visnyk Zaporizkogo natsionalnogo universitetu : zbirnyk naukovykh statey. Ekonomichni nauki*, no. 1(4), pp. 100-102.
8. Proskurina, N.M. (2011), *Protsedurne zabezpechennya audytu. Teoria ta praktyka* [Procedural provision of audit. Theory and practice], monograph, Informatsiino analitychne ahenstvo, Kyiv, Ukraine.
9. Petrakov, Y.V. (2009), “Methodological principles of quality control of audit services in Ukraine and in the world”, available at: www.esteticamente.ru/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_38/20.htm (access February 6, 2014).
10. Utenkova, K.O. (2011), *Audit* [Audit] tutorial, Alerta, Kyiv, Ukraine.

УДК 657.212:336.717.132.4:658.14.0111

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Рибалко О.М., к.е.н., доцент, Тітова А.І.

*Запорізький національний університет
Україна, 69600, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 66*

nataliya_rybalko@mail.ru, anya.titova.92@mail.ru

У процесі управління оборотним капіталом підприємства важливе значення мають питання управління дебіторською заборгованістю. Ефективність діяльності підприємства безпосередньо залежить від послідовності і правильності рішень, які приймаються менеджерами усіх рівнів, адже кожне прийняте управлінське рішення спричиняє рух фінансових потоків, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства. Забезпечення оптимального обсягу дебіторської заборгованості є актуальною проблемою для усіх підприємств. Адже через управління

дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємства, його ліквідність і платоспроможність. У статті проведено аналіз наукових джерел, що висвітлюють питання сутності поняття «дебіторська заборгованість» та управління нею. Сформульовані основні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю з погляду впливу на ліквідність і прибутковість підприємства, розглянуті принципи кредитної політики по відношенню до покупців. Досліджуються особливості формування кредитної політики підприємства. Розглянуті процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Значна увага приділена розгляду використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості. Окреслені переваги факторингу та виділено ряд можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування. Встановлено, що особливу увагу необхідно приділити побудові ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Надано рекомендації щодо вирішення проблем розробки ефективної політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю, ліквідність дебіторської заборгованості, кредитна політика.

Рыбалко Е.М., Титова А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ / *Запорожский национальный университет, Украина*

В процессе управления оборотным капиталом предприятия важное значение имеют вопросы управления дебиторской задолженностью. Эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от последовательности и правильности решений, принимаемых менеджерами всех уровней, ведь каждое принятое управленческое решение приводит в движение финансовые потоки, влияющие на финансовый результат деятельности предприятия. Обеспечение оптимального объема дебиторской задолженности является актуальной проблемой для всех предприятий. Ведь через управление дебиторской задолженностью можно влиять на объем прибыли предприятия, его ликвидность и платежеспособность. В статье проведен анализ научных источников, освещающих вопросы сущности понятия «дебиторская задолженность» и управления нею. Сформулированы основные этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью с точки зрения влияния на ликвидность и прибыльность предприятия, рассмотрены принципы кредитной политики по отношению к покупателям. Исследуются особенности формирования кредитной политики предприятия. Рассмотрены процедуры инкассации дебиторской задолженности, которые предусматривают разработку ряда мер по погашению дебиторской задолженности, сроки уплаты которой просрочены. Значительное внимание уделяется рассмотрению использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Определены преимущества факторинга и выделен ряд возможностей, которые он предоставляет наряду с другими инструментами рефинансирования. Установлено, что особое внимание необходимо уделить построению эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности. Даются рекомендации по решению проблем разработки эффективной политики управления дебиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, ликвидность дебиторской задолженности, кредитная политика.

Ribalko O.M., Titova A.I. FORMING OF POLITICS OF MANAGEMENT ACCOUNT RECEIVABLE / *Zaporizhzhya National University, Ukraine*

In the management of working capital of the enterprise are important management issues receivable. The effectiveness of the company depends on the consistency and accuracy of decisions made by managers at all levels, and each made the administrative decision sets in motion the financial flows that affect the financial results of the company. Ensuring optimal level of receivables is a pressing issue for all businesses. Because of the accounts receivable management can affect the amount of revenues, liquidity and solvency. The paper analyzes the scientific sources that illuminate the essence of the question the term "receivables" and its management. Formulated the main stages of the policy management of accounts receivable in terms of impact on liquidity and profitability, Principles credit policies for customers. The features of the formation of the credit policy of the company. Procedures for collection of receivables, which includes the development of a number of measures for collection of receivables, the timing of the payment of any past due. Considerable attention is given to the use of modern forms of refinancing company receivables. Outlined the benefits of factoring and highlighted a number of opportunities that it provides, along with other refinancing instruments. Found that special attention should be given to building an effective system of controls and timely collection of receivables. Recommendations to address the problems of developing an effective policy accounts receivable management company.

Key words: receivables, receivables management, liquidity of receivables, credit policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних складних умовах господарювання перед суб'єктами економічних відносин надзвичайно гострим постає питання ефективного управління господарською діяльністю та максимально ефективного використання наявних фінансових ресурсів. Питання дебіторської заборгованості впливає на економічну діяльність підприємств особливим чином: дебіторська заборгованість, яка протягом тривалого часу не повертається, перш за все, погіршує фінансовий стан підприємства, тобто відбувається зниження платоспроможності підприємства внаслідок недоотримання грошових коштів.

Крім того, відбувається сповільнення оборотності грошових коштів. Внаслідок дії цих факторів збільшується кредиторська заборгованість підприємства перед своїми постачальниками. Зниження платоспроможності підприємства створює загрозу погіршення результатів діяльності та гальмування його розвитку.

Незважаючи на значний вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств, більшість з них виявляються неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагомую частку в оборотних активах, що у свою чергу спричиняє кризу неплатежів. Саме тому сьогодні великого значення і особливої актуальності набувають питання розробки шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням цієї проблеми займалася низка вітчизняних учених – Бутинець Ф. Ф. [1], Білик М. Д. [2], Голов С. Ф., Сопко В. В., Нашкерська Г., Кузнецова С., Новікова Н., Уткіна М., Поддєрьогін А. і зарубіжних авторів – Брікхем Є., Бланк І. О. [3], Дж. Ван Хорн та ін. У працях цих учених розкриваються проблеми оцінки та формування дебіторської заборгованості.

Науковці по-різному визначають дебіторську заборгованість. Так, Бутинець Ф. Ф. вважає, що дебіторська заборгованість – це заборгованість інших підприємств чи окремих осіб з платежів даному підприємству. Білик М. Д. вважає, що покращення управління дебіторською заборгованістю можливе за умови посилення контролю завдяки створенню на підприємстві спеціальних підрозділів; досліджувала проблемні питання сутності поняття «дебіторська заборгованість». З метою покращення організації управління заборгованістю Сопко В. та Ільїна С. запропонували визначити об'єкти заборгованості відповідно до термінів її погашення та згрупувати за видами заборгованості. Голов С. Ф. стверджує, що дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.

Західні економісти розглядають дебіторську заборгованість як цілісну категорію, яка включає «кредитну політику» та «політику управління дебіторською заборгованістю». Так, наприклад, Дж. Ван Хорн взагалі розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає в ході реалізації кредитної політики підприємства, а Барт Едвардс, у своїй книжці «Кредитний менеджмент» взагалі розкриває поняття «дебіторська заборгованість» суто як термін, який використовується тільки в обліку. Розглядаючи проблеми управління дебіторською заборгованістю, Бланк І. А. виділяє лише п'ять груп дебіторської заборгованості:

1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, термін оплати яких ще не настав;
2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, неоплачені в строк;
3. Дебіторська заборгованість за векселями отриманими;

4. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
5. Дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом і ін.

Ця класифікація повністю відповідає статтям балансу підприємства, але не враховує інших важливих факторів, що впливають на неї. Наприклад, вид дебітора, забезпеченість боргу, його контрольованість, що дозволило б розробити більш точу методику управління дебіторською заборгованістю. У свою чергу, Брігхем стверджує, що дебіторська заборгованість – це суми, які компанії-споживачі винні нашій компанії.

Основна увага у наукових розробках приділялася аналізу, удосконаленню методики оцінки, управління та оперативного контролю дебіторської заборгованості підприємства. Але деякі теоретичні та методичні положення щодо встановлення сутності дебіторської заборгованості підприємств та управління нею залишаються остаточно невирішеними і потребують проведення подальших досліджень.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою цього дослідження є визначення основних етапів формування політики управління дебіторською заборгованістю, що допоможе вирішити проблеми та покращити фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Здійснюючи підприємницьку діяльність, економічні суб'єкти сподіваються не лише повернути вкладені кошти, але й одержати доходи. Однак у зв'язку зі спадом виробництва, дуже часто виникають ситуації, коли підприємство не може стягнути борги з контрагентів. Ріст дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємств, а іноді призводить навіть до банкрутства. Зростання дебіторської заборгованості можливе внаслідок нераціональної кредитної політики, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможності покупців тощо. При цьому більшість підприємств стикається з досить типовими проблемами:

- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;
- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;
- функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами.

Першим етапом є аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді [4]. Необхідно провести комплексний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

Під якістю дебіторської заборгованості слід розуміти вірогідність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї вірогідності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: що більший строк дебіторської заборгованості, то нижча вірогідність її одержання.

Ліквідність дебіторської заборгованості визначається її оборотністю. Оборотність характеризується такими показниками, як:

- тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, або період інкасування (кількість днів перебування коштів у дебіторській заборгованості);
- коефіцієнт оборотності (швидкість обороту дебіторської заборгованості).

Необхідно порівнювати поточні обсяги дебіторської з поточними обсягами кредиторської заборгованості, оскільки зменшення дебіторської заборгованості без зміни кредиторської знижує коефіцієнт покриття, що негативно позначається на платоспроможності підприємства.

Другим етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців [5]. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства направлений на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики такого типу є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне отримати високий додатковий прибуток за рахунок розширення обсягу реалізації продукції.

Помірний тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства має на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, незважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики повинні враховуватися такі основні фактори:

1. Зовнішні фактори: кон'юнктура ринку; сформовані в галузі й регіоні умови кредитування покупців; розмір банківських процентних ставок; рівень і динаміка інфляції; криза неплатежів; нормативне регулювання розрахункових, кредитних операцій, вексельного обігу, факторингових операцій; недосконалість процедур банкрутства.
2. Внутрішні фактори: стратегічні й тактичні цілі підприємства; можливості виробництва окремих видів продукції з урахуванням сезонності попиту й виробництва; фінансове становище підприємства і його фінансові можливості; передбачуваний ступінь можливого ризику й очікувані втрати від політики реалізації продукції; платоспроможність покупців, партнерські відносини між ними, рівень ризиків; споживчий попит, обсяг закупівель; налагодженість практики застосування санкцій за прострочення оплати.

На третьому етапі формуються відповідні параметри згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості. Ліміти обмежують обсяги та строки кредитування, тобто опосередковано характеризують рівень ризику втрати підприємством ліквідності, який відповідає обраному типу кредитної політики. Шкали визначають рівень прибутковості, що досягається в процесі реалізації політики [6].

Четвертий етап – формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців. Формування системи стандартів оцінки покупців включає такі елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності.

Здійснюється інформаційне забезпечення процесу оцінки покупця за кількісними та якісними показниками. Основні компоненти щодо розрахунку і оцінки кількісних показників потенційного покупця на основі аналізу дебіторської заборгованості: оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, відношення дебіторської заборгованості до обсягу реалізації товарів, робіт, послуг (за умови попереднього співробітництва). Основними елементами аналізу якісних показників покупців підприємства є аналіз історії покупця; дотримання платіжної дисципліни; компетентність менеджменту покупця; наявність угоди.

Найбільш гнучким інструментом впливу на швидкість повернення коштів в оборот підприємства є надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів [7].

П'ятий етап – формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, який передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Це процедури взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати, системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів, та ін.

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи, які можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, подача позову до суду.
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції.
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби.

Процедура стягнення дебіторської заборгованості має включати такі дії:

- телефонний дзвінок у бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та період її прострочення, а також поцікавитися причиною затримки платежу та взнати можливий строк оплати рахунка;

- направлення боржнику акта звіряння разом із листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;
- направлення боржнику листа, підписаного юристом підприємства про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;
- звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

Шостий етап – забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг [8].

Факторинг являє собою фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжних документах за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів (рис. 1).

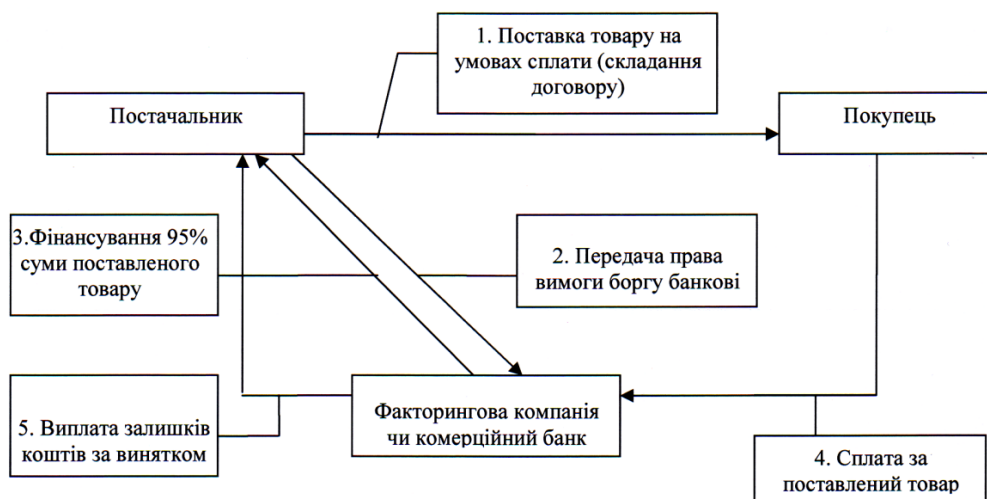


Рис. 1. Схема факторингового обслуговування

За час існування факторингу в Україні було виділено ряд переваг та можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність імобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупати товар з відстрочкою оплати;
- можливість здійснювати оптові закупки за більш вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції (рис. 2).

Облік векселів – продаж наявних у підприємства векселів банку за дисконтною ціною (нижче номіналу). Величина дисконту, утримуваного банком, залежить від номіналу векселів, строку їх погашення і облікової вексельної ставки (при сумнівній платоспроможності векселедавця облікова ставка може включати компенсацію за ризик).



Рис. 2. Переваги факторингу

Форфейтинг є фінансовою операцією по експертному товарному кредиту шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою банку комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експертної операції шляхом сплати по обліковому векселю, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. У результаті форфейтування заборгованість покупця по товарному кредиту трансформується в заборгованість фінансову – на користь банку. По суті форфейтинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів. Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримати грошові кошти шляхом обліку векселів. Водночас його недоліком є значна вартість цих операцій.

Незалежно від виду операції рефінансування її використання базується на єдиних принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки.

Сьомий етап – побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості - необхідний для того, щоб забезпечити надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати, наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що особливу увагу необхідно приділити механізму оперативного контролю, який включає цільові завдання оперативного контролю: визначення й удосконалення інформаційного забезпечення; удосконалення аналітичної бази; координацію планування, регулювання, контролю; розробку альтернативних варіантів прийняття управлінських рішень, а також функції оперативного контролю: превентивний контроль на стадії планування й прогнозування; поточний фінансовий (розрахунковий) контроль; ретроспективний контроль.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що принципи формування політики ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства має включати такі елементи:

- аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді;
- формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців;
- формування параметрів, згідно з обраним типом кредитної політики;
- формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;
- формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / ред. Ф. Ф. Бутинець. — [6-е вид., переробл. і допов.]. — Житомир : Рута, 2005. — 756 с.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 24—36.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И. А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. — 656 с.
4. Нашкєрська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. В. Нашкєрська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 11. — С. 31—37.
5. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : монографія / С. А. Кузнецова. — Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004. — 256 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004 / пер. з англ. ; за ред. С. Ф. Голова. — К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. — 1272 с.
8. Федорченко О. Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Економічний простір. — 2013. — № 13. — С. 237—243.

REFERENCES

1. Butinets, F.F. (2005), *Buhgalterskiy finansoviy oblik* [Financial Accounting], Ruta, Zhitomir, Ukraine.
2. Bilik, M.D. (2008), "Receivables Management of enterprises", *Finansi Ukrayini*, no. 12, pp. 24-36.
3. Blank, I. A. (2006), *Finansovyy menedzhment* [Financial Management], Elga, Nika-Tsentr, Kyiv Ukraine.
4. Nashkerska, G. (2009), "Features of the recognition and measurement of current receivables for products, goods, works and services", *Buhgalterskiy oblik i audit*, no. 11, pp. 31-37.
5. Kuznetsova, S. A. (2004), *Oblik ta analiz debitorskoyi zaborgovanosti v umovah antykrizovogo reguluvannya stanu pidpriemstv* [Recording and analysis of receivables in terms of crisis management situation of enterprises], Ternopil'ska akademiya narodnogo gospodarstva, Ternopol, Ukraine.
6. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2014), "Natsionalne polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 «Zagalni vimoги do finansovoyi zvitnosti», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (accessed 01 February 2014).
7. Golov, S. F. (2004), *Mizhnarodni standarti finansovoyi zvitnosti* [International Financial Reporting Standards], Federatsiya profesijnih buhgalteriv i auditoriv Ukrayini, Kyiv, Ukraine.
8. Fedorchenko, O. E. (2013), "The essence of factoring and its role in the management of accounts receivable in the enterprise", *Ekonomichnyi prostrir*, no. 13, pp. 237-243.

УДК 657.411: 658.147

СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ІНСТРУМЕНТАМИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Серпенінова Ю.С., к.е.н., доцент, Сапожнікова М.В.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»
Україна, 40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57*

serpeninova@mail.ru

Одним з ефективних механізмів підвищення результативності та конкурентоспроможності підприємства є розробка дієвої та адекватної системи стимулювання топ-менеджерів та управлінців вищої ланки. Система стимулювання ключових працівників включає в себе не тільки грошові виплати, відпустки, чи покращення умов праці, але і виплати на основі пайових інструментів. Для працівників такі програми є вигідними у зв'язку з матеріальною зацікавленістю у довгостроковому та стійкому розвитку бізнесу через залежність доходу менеджера від ціни акцій компанії. Для компанії впровадження програм стимулювання управлінського персоналу інструментами власного капіталу дозволяє отримати додаткові доходи та є дієвим способом утримання висококваліфікованих та ефективних управлінців. В Україні стимулювання працівників інструментами власного капіталу не набуло належного розвитку, що обумовлено рядом проблем та складнощів: недосконалість нормативно-правового регулювання; складність процедури реалізації програми стимулювання; структурні суперечності; нормативні обмеження та ін. У зв'язку з цим виникають додаткові питання щодо класифікації таких програм стимулювання, порядку оцінки вартості інструментів власного капіталу та особливостей їх відображення в обліку. У статті досліджено існуючі програми стимулювання працівників на основі акцій, що використовуються в міжнародній практиці. Кожна з цих програм має свої переваги і особливості, тому обирається індивідуально залежно від специфіки діяльності компанії, корпоративного рівня управлінського персоналу, запланованих і прогнозних показників від впровадження даних програм тощо. Зважаючи на те, що в Україні використання такого виду стимулювання є не дуже поширеним, виникає чимало питань та проблем при відображенні таких операцій в обліку. Авторами розглянуто основні проблемні питання стосовно відображення в обліку стимулювання працівників інструментами власного капіталу та наведено практичні ситуації.

Ключові слова: інструменти власного капіталу, стимулювання на основі акцій, опціонні програми, облік опціонних програм.